

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Di masa yang semakin modern dan di era globalisasi ini banyak sekali perusahaan ekspor yang bersaing untuk meningkatkan penjualannya. Semakin banyak perusahaan-perusahaan manufaktur yang dituntut untuk memiliki strategi yang tepat dalam menjalankan bisnisnya untuk menghadapi persaingan bisnis antar perusahaan maka perusahaan harus bisa menjalankan kegiatan operasionalnya secara efisien dan efektif. Didalam perusahaan yang sering muncul kesalahan membuat menurunnya kepercayaan pelanggan sehingga diperlukan peningkatan kinerja dalam perusahaan yaitu penerapan pengendalian internal dalam menjalankan proses produksinya. Faktor yang perlu diperhatikan dalam penjualan adalah ketersediaan barang-barang yang menjadi permintaan para pelanggan. Persaingan yang sering muncul terdapat pada harga jual dimana perusahaan harus menyetarakan antara harga jual dengan kualitas barang yang bermutu karena kualitas barang yang menjadi hal yang penting dalam menunjang penjualan perusahaan, jika kualitas barang bagus maka harga jual barang akan meningkat. Hal lain yang perlu diperhatikan juga dalam perusahaan adalah dalam ketepatan perusahaan dalam memenuhi permintaan para pelanggannya. Jika perusahaan bisa menjaga harga barang, kualitas barang, dan ketepatan maka perusahaan dapat menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam industri manufaktur.

Pada kondisi persaingan industri hasil hutan yang ada di Indonesia membuat setiap perusahaan pastinya menginginkan bisnisnya berjalan dengan baik dan tepat sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan, namun masi banyak perusahaan yang mengalami kegagalan sehingga menyebabkan kebangkrutan. Menurunnya kondisi hutan kayu yang semakin gundul, mengakibatkan pasokan kayu glondongan menurun yang membuat perusahaan mengalami penurunan dalam memproduksi barang yang berbahan dasar kayu yang kemudian membuat perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan para

pelanggannya. Karena hal tersebut banyak perusahaan kayu yang mengalami penurunan pendapatan. Agar dapat menghindari kegagalan, perusahaan harus menjalankan pengendalian internal dengan baik.

Menurut Fauzi (2017), setiap perusahaan harus memiliki suatu pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal bermanfaat untuk menunjang aktivitas yang ada dalam perusahaan agar tetap terjaga untuk sejalan dengan tujuan perusahaan. Menurut (Mulyadi, 2016:129) sistem pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meneliti keandalan dari data akuntansi, mendorong agar kebijakan dari manajemen dapat dipatuhi dan dipenuhi, dan struktur organisasi yang terstruktur dengan baik. Oleh sebab itu, perlu diperhatikan jalannya suatu sistem pengendalian internal agar tidak terjadi kesalahan dalam proses bisnis perusahaan.

Pengendalian internal sangat dibutuhkan dalam setiap proses bisnis. Proses bisnis perusahaan tentunya ada beberapa siklus, antara lain siklus pendapatan, pembelian, dan konversi. Siklus pendapatan sangat penting bagi perusahaan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Sistem penjualan adalah kegiatan pertukaran antara barang jadi atau produksi akhir antara penjual dan pembeli yang terjadi hanya dalam satu kali transaksi. Terdapat beberapa tujuan dari siklus pendapatan, yaitu antara lain melakukan penagihan atas penjualan secara tepat waktu, mencatat penjualan dan penerimaan kas dengan tepat, mengirimkan produksi atau pesanan pelanggan sesuai tanggal penentuan, dan menyiapkan laporan dan dokumen yang berhubungan dengan penjualan dan penerimaan kas.

Agar suatu perusahaan pengendalian internalnya dapat berjalan dengan baik, perlu adanya peninjauan pengendalian internal. Pengendalian internal adalah suatu cara dimana untuk melindungi semua asset-aset perusahaan. Pada perusahaan besar perlu adanya pemisahan tugas sehingga akan memperkecil kemungkinan adanya kecurangan dalam perusahaan seperti halnya penggelapan aset. Tujuan dari pengendalian internal yang terdiri atas prosedur dan atas kebijakan yang telah dibuat untuk melihat apakah perusahaan telah mencapai sasaran dan tujuan yang diharapkan oleh perusahaan.

Kecurangan dalam perusahaan dapat dideteksi dari bagaimana bentuk baik dan buruknya suatu pengendalian internal perusahaan yang dapat dilihat dari efektif tidaknya pengendalian internal dalam perusahaan karena jika pengendalian internal tersebut tidak efektif maka kemungkinan dapat menimbulkan sebuah kecurangan dalam perusahaan tersebut yang mempengaruhi kinerja kedisiplinan para karyawannya. Tetapi jika pengendalian internal dalam perusahaan sudah berjalan efektif maka para karyawannya akan menjalankan semua aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut sehingga kecurangan tidak akan terjadi. Perusahaan dapat mendeteksi kecurangan melalui efektivitas pengendalian internal.

Objek penelitian ini adalah PT. Inhutani I (PERSERO), Gresik yang berada di Jl. Kapten Darmosugondo XXII, Gresik. PT. Inhutani I Persero, Gresik ini berdiri pada tahun 1973, lanjutan dari PN Perhutani Kalimantan Timur. Perusahaan ini memiliki 2 unit produksi, 1 unit di Juata Tarakan Kalimantan Utara dan 1 unit lagi di Gresik Jawa Timur. PT. Inhutani I (PERSERO), Gresik ini terletak di Jl. Kapten Darmosugondo XXII, Gresik. Jumlah karyawan yang bekerja pada perusahaan ini sekarang sebanyak 58 orang, awalnya jumlah karyawan yang bekerja mencapai lebih dari 100 orang namun sekarang sebagian besar karyawannya dimutasi keluar pulau. Omset perusahaan yang diperoleh mencapai kurang lebih 25M pertahunnya. PT. Inhutani I (PERSERO), Gresik memproduksi barang yang berbahan dasarnya kayu dan perusahaan menjualnya secara ekspor dimana barang-barang yang dikirim ke luar negeri sesuai dengan pesanan pelanggan. PT. Inhutani I ini memproduksi *wood working product* seperti *FJ. Laminated, Solid Laminated, Dowel, dan Haidenband*. Jenis pelanggan PT. Inhutani I Persero, Gresik ini adalah perusahaan-perusahaan diluar negeri yang nantinya disana mereka akan menjual kembali barang-barang yang telah dibeli pada PT. Inhutani I Persero, Gresik untuk dijual oleh mereka kepada pelanggannya yang ada didalam satu negeri yang sama bahkan juga ada yang diekspor kembali oleh mereka.

Penjualan yang ada dalam PT. Inhutani I ini adalah penjualan tunai artinya pembayaran akan diterima oleh perusahaan ketika barang pesanan yang dikirim ke pelanggan sudah diterima oleh pelanggan sehingga pelanggan langsung melakukan pembayaran pada perusahaan. Didalam siklus pendapatan ada 2 metode

pembayaran dalam PT. Inhutani I yaitu *Letter Of Credit* (L/C) adalah pembayaran yang dijamin oleh bank dan *Telegraphic Transfer* (TT) adalah pembayaran berdasarkan kepercayaan atau mitra baik. Meskipun sistem yang ada didalam PT. Inhutani I sudah baik dan memiliki prosedur yang baik juga, tetap saja timbul kendala dalam penjualannya dan penerimaan kasnya.

PT. Inhutani I Persero, Gresik memiliki prosedur penjualan dimana awalnya yaitu dilakukan tinjauan order. Asisten pemasaran menerima dan mencatat orderan dari pelanggan lalu asisten pemasaran mencatatnya di buku agenda. Asisten pemasaran meneruskan pesanan kepada kepala manajer dan kepala manajer melakukan pengecekan dan memastikan pesanan yang masuk, kemudian kepala manajer membuat tinjauan order bersama dengan bagian pemasaran, bagian perencanaan produksi dan kepala pabrik. Setelah pengecekan dilakukan dan merasa sanggup atas pesanan tersebut, kemudian kepala manajer mencatatnya dalam buku penerimaan order. Berikutnya, setelah bagian penjualan telah melakukan pengecekan dan menyesuaikan pesanan pelanggan maka asisten pemasaran mempersiapkan atau membuat dokumen-dokumen ekspor meliputi permohonan pemeriksaan barang ekspor (PPBE), *packing list*, *invoice*, pemberitahuan ekspor barang (PEB), permohonan *certificate of origin*. Kemudian, *packing list* dan *invoice* dicatat pada buku registrasi dan -di distribusikan kepada bagian keuangan. Asisten pemasaran menyerahkan dokumen ekspor bank Mandiri cabang Gresik untuk pencairan L/C (*Letter Of Credit*) dan menyerahkannya kepada pelanggan untuk bukti bahwa barang telah dikirim. Untuk pembayaran TT sama dengan prosedur L/C hanya saja dokumen ekspor diotorisasi oleh manajer kemudian diserahkan kepada pelanggan dan pembayarannya melalui transfer lalu bagian penjualan mencatatnya pada pembukuan.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan pada PT. Inhutani I, terdapat masalah yang timbul dalam perusahaan. Masalah yang timbul adalah penerimaan kas. Pembayaran dari pelanggan yang diterima oleh PT. Inhutani I atas penjualan ekspor terdapat 2 bentuk yaitu *Letter Of Credit* (L/C) dan *Telegraphic Transfer* (TT), untuk pembayaran L/C tidak terdapat masalah yang timbul karena pembayaran dijamin oleh bank sehingga pembayaran L/C dilakukan setelah barang

diterima oleh pelanggan dan pembayaran telah sesuai dengan prosedur. Timbulnya masalah terdapat pada pembayaran TT dimana pembayaran TT (*telegraphic transfer*) adalah sistem pembayaran karena ada hubungan baik, saling percaya antara perusahaan dengan pelanggan lama atau pelanggan yang selalu rutin memesan pada perusahaan dan tidak ada jamina. Hal ini menimbulkan masalah yaitu perusahaan mengalami keterlambatan dalam penerimaan pelunasan dari pelanggan yang membuat piutang perusahaan menumpuk. Permasalahan ini timbul karena pembayaran TT dilakukan oleh pelanggan apabila barang yang dibeli dari PT. Inhutani I Persero, Gresik telah laku dijual oleh pelanggan dan pelanggan telah memperoleh pelunasannya dan akhirnya pelanggan tersebut melakukan pelunasan kepada PT. Inhutani I Persero, Gresik melalui *transfer*. Prosedur pembayaran seperti ini berakibat pada semakin menumpuknya piutang dan penagihan piutang terlambat. Akibatnya PT. Inhutani I Persero, Gresik mengalami penurunan pendapatan dan menumpuknya piutang tak tertagih akibat dari perusahaan terlambat menerima pelunasan dari pelanggan.

Kesimpulan oleh karena permasalahan tersebut diatas, maka perlu adanya evaluasi terhadap aktivitas pengendalian internal pada PT. Inhutani I Persero, Gresik pada siklus pendapatan dengan memberikan saran atau masukan pada aktivitas pengendalian internal agar dapat mengatasi permasalahan yang timbul sehingga tidak menimbulkan masalah-masalah baru dalam perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalahnya didalam penelitian yaitu: Bagaimana evaluasi pengendalian internal pada siklus pendapatan PT. Inhutani I Persero, Gresik?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah mengevaluasi sistem pengendalian internal pada siklus pendapatan PT. Inhutani I Persero, Gresik.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah siklus pendapatan yang dimulai dari pelanggan memesan pada PT. Inhutani I Persero, Gresik sampai dengan prosedur pembayaran yang diterima oleh perusahaan.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat akademik yaitu dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi peneliti selanjutnya dan menjadi acuan panduan bagi peneliti yang akan melakukan penelitian tentang sistem pengendalian internal pada siklus pendapatan.

Manfaat praktis yaitu diharapkan agar dapat menjadi masukan untuk PT. Inhutani I Persero, Gresik dalam mengevaluasi dan meningkatkan pengendalian internalnya agar perusahaan dapat lebih meningkatkan pengendalian internal yang tepat dan efektif.

1.6. Sistematika Penulisan Skripsi

Pembuatan penelitian ini berdasarkan pada pedoman tugas akhir skripsi yang telah ditetapkan, yaitu :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini mencakup diantaranya yaitu latar belakang masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian tugas akhir skripsi dan teori-teori mengenai siklus dan pengendalian internal serta rerangka konseptual

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenai desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta teori yang digunakan dalam menganalisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan mengenai gambaran umum perusahaan, serta mengevaluasi pengendalian internal perusahaan

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisikan mengenai kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran untuk penelitian selanjutnya